نقاش هادئ

حول ما يسمى ((المنتج البديل للوديعة لأجل))

برنامج التورق الإستثمارى – نقاء ، وبرنامج الإستثمار بالمرابحة – نهر

دكتور

شوقـــى أحـمد دنـيا

أسـتاذ الاقتصـاد الإسلامي

كلية التجارة ـ جامعة الأزهر

أبيض

مقـــدمـــة

عندما قامت المصارف الإسلامية كانت هناك صيغ تمويل إسلامية معروفة مثل المشاركات والمضاربات وغيرها فتعاملت بها مع إجراء بعض التطويرات الشكلية اللازمة حتى تتوافق مع الواقع المعاصر.

وفى غمره التطبيق ظهرت بعض المشكلات التي كان على هذه المصارف تجاوزها وحسن التعامل معها، فعملت تلك المصارف على البحث عن صيغ إسلامية أخرى وعن مزيد من التطوير في الصيغ الإسلامية التقليدية ، وكل ذلك أمر مشروع ومطلوب ، لكن الأمور أخذت تتسارع بقوة نحو اكتشاف منتجات مالية جديدة تتوافق أكثر مع متطلبات الواقع ، وفى الوقت ذاته لا تخرج صراحة عن عباءة الشريعة ، وكان المثال الواضح في ذلك صيغة المرابحة للآمر بالشراء.

وجرياً وراء المزيد من التطوير في هذه المنتجات أو على الأقل مجاراة لمتطلبات الواقع المتجدد استخدمت بعض المصارف الإسلامية أو النوافذ الإسلامية صيغاً أكثر انكشافاً من الناحية الشرعية وخروجاً من تحت عباءة الشريعة ، والمثال البارز في ذلك التورق المصرفي.

ولم يقف السير في هذا الطريق الوعر عند هذا الحد فوجدنا اليوم بعض المصارف والنوافذ الإسلامية تقنن منتجات جديدة ، على الأقل من حيث الشكل، واضعة لها تحت غطاء واسع هو «المنتج البديل للوديعة الآجلة» وكأن ما طبق من قبل لم يكن كذلك ، وكأننا أمام فتح جديد في دنيا الصيرفة الإسلامية خاصة والتقليدية عامة . وذلك بالتعرف على بديل لما استقر العمل المصرفي عليه لآماد طويلة تحت عنوان الودائع الآجلة.

وقد أطلقت هذه المصارف على نتجها البديل هذا العديد من التسميات، مثل التورق الاستثمار – نقاء والاستثمار بالمرابحة – نهر. والورقة الحالية تناقش بهدوء وموضوعية هذا المنتج البديل من الناحية الشرعية والناحية الاقتصادية والمالية،

فأين هو في ميزان الشريعة؟ وأين هو في ميزان المال والاقتصاد؟ ممهدة لذلك بالتعريف بهذا المنتج ، ومجيبة على تساؤلات طرحتها أمانة المجمع.

تعريف بهذا المنهج البديل(*)

طبقاً للورقة الموجهة من أمانة المجمع فإن الأسلوب المتبع للمنتج البديل هو: أن يقوم العميل بتسليم المصرف مبلغاً نقدياً ويوكله في شراء معادن أو سلع لمصلحة العميل، ثم يقوم المصرف بشراء هذه المعادن بأجل بالزيادة المتفق عليها، وحصيلة العملية هي: أن العميل قد سلم نقداً للمصرف وضمن له المصرف أكثر منه في ذمته ، على أن يسلمه إياه عند الأجل المتفق عليه.

وهذا التصوير لا يختلف كثيراً عن التصوير المدون على الموقع الإلكتروني لأحد المصارف التي تطبق هذا البرنامج وتستخدم هذا المنتج حيث ورد فيه «قام بنك الجزيرة بتطوير برنامج أطلق عليه اسم «برنامج نقاء» ويمثل هذا البرنامج البديل الشرعي للودائع الآجلة ، حيث يقوم العميل بشراء سلع من السوق الدولية، ثم يقوم البنك بشرائها من العميل بعد تملكه لها بالمرابحة بالأجل، وهناك فترات محددة يختار فيها العميل ما يناسبه ، والبضاعة أو السلعة هي سلعة دولية، مع شركات ذات سمعة ممتازة ، وضمانات من الدرجة الأولى ، حيث تقل المخاطرة إلى أدنى المستويات ، ويطيب الربح ، ويتم من خلال قيام البنك بصفته وكيلاً عن العميل أو مضارباً بإجراء عقود مرابحات التورق الاستثماري .

وفى ضوء هذه التعريفات فإنه يمكن توضيح هذا البرنامج بشكل ميسر مبسط على النحو التالي :

يشير البرنامج إلى العلاقة القائمة بين البنك والعميل، وأنه من خلال هذه العلاقة يمكن للعميل أن يجعل البنك ينفذ له عمليات مرابحة، حيث يشترى البنك السلعة بصفته وكيلاً عن العميل من أحد الأطراف التي يتعامل معها في الأسواق

(*) قدم بنك الجزيرة منتج ((التورق الاستثماري – نقاء، وقدم البنك السعودي البريطاني مُنتج الاستثمار بالمرابحة – نهر)).

الدولية، وسداد القيمة قد يكون من الحساب الجاري للعميل أو من العميل للبنك مباشرة، ثم يشترى البنك السلعة من العميل مرابحة بثمن يتفق عليه يتضمن ثمن الشراء مع هامش ربح، كما يتفق على فترة السداد، وإذا لم يرغب العميل في بيع السلعة مرابحة للبنك يكون البنك في حل من وعده الذي ألزم به نفسه، ويطلب من العميل إقراراً بأنه على علم بمخاطر التداول في سوق السلع الدولية.

ويسمح البرنامج لأي طرف يرغب في تصفية المرابحة قبل تاريخها أن يشعر الطرف الآخر بذلك وتتم التصفية برغبة مشتركة من الطرفين، كما يتم الاتفاق على المبلغ الذي يحسم نظير التعجيل.

ويتيح البرنامج للعميل أن يقوم عند قرب حلول أجل المرابحة بالدخول في مرابحة جديدة ، وعند الدخول في هذا البرنامج يقدم البنك صيغة وكالة تتيح له أن يقوم بإتمام جميع الإجراءات حال موافقة العميل على الدخول في عملية المرابحة.

وهنا نلاحظ أنها مرابحة معكوسة ، فالبنك فيها هو الآمر بالشراء وليس ممولاً للعميل ، كما هو السائد عادة في عمليات المرابحة.

جوانب النقاش:

للمسألة المطروحة للنقاش جانبان أو بعدان ؛ بعد ذاتي وبعد عرضي أو لزومي، والمقصود بالبعد الذاتي أن يجري تقييم هذا البرنامج أو هذا المنتج من حيث هو في ذاته وبغض النظر عن أي اعتبار آخر ، ويتصدى النقاش هنا للإجابة عن هذا التساؤل: ما هو حكم الشرع في هذا المنتج من خلال مقوماته وعناصره؟

والمقصود بالبعد العرضي أو اللزومي أن يجرى التقييم لهذا المنتج لا من حيث ذاته وإنما من حيث مآلاته وما ينتج ويلزم عنه، بعبارة أخرى، أن يجرى التقييم له من حيث تأثيراته على جوانب عدة ذات صلة مثل تأثيره على الصيغ التمويلية الإسلامية الشهيرة مثل المشاركة والمضاربة... إلخ.

وهل هو تأثير إيجابي أم سلبي أم حيادي. ومثل تأثيره على الاقتصاد الوطني، ومثل تأثيره على فكرة وفلسفة الصيرفة الإسلامية ، ومثل تأثيره على مقاصد

وخصائص نظام التمويل الإسلامي، وتجدر الإشارة سلفاً إلى أن البعدين متكاملان متسقان فلن يكون لبرنامج ما آثاره الإيجابية الحقيقية على تلك الأصعدة ثم تحرمه الشريعة والعكس صحيح.

وسوف تعنى الورقة بكلا الجانبين، وإن بدرجة اهتمام متفاوته، حيث سيكون التركيز على التقييم من المنظور العرضي أو اللزومي أو المآلي، وما ذلك إلا لما له من أهمية كبيرة في مسألة كمسألتنا هذه يثور حولها من حيث جوهرها جدل فقهي حاد وكلٌ مستمسك برأيه، وبالتالي فالترجيح أو الوصول إلى نقطة التقاء أو حتى تقارب هو أمر صعب، اللهم إلا بإدخال بعد المآلات واللوازم في الحلبة، ومقصدنا النهائي هو الوصول إلى موقف اتفاق وتوافق، حتى لا تصاب التجربة المصرفية الإسلامية بنكسات وانشقاقات تؤثر سلبياً على كفاءتها. وتجدر الإشارة إلى أن هذا البرنامج قد طرح على بساط البحث في بعض المحافل العلمية[1].

منطلقات ومسلمات:

حتى يكون لعملنا صدى إيجابي ولجهدنا ثمرة طيبة علينا أن نتفق في البداية على جملة أمور، بحيث تكون لنا منطلقات ومسلمات لا كلام لأحد حولها، وهي أن التطوير والتجديد والمزيد من الابتكارات في الحياة المصرفية الإسلامية مرغوبة بل ومطلوبة ومفروضة، تفعيلاً لدور المصارف الإسلامية وتقوية وتدعيماً لها، وأن التنوع في الآراء والمواقف لا غبار عليه شرعاً واقتصاداً طالما كان ذلك داخل إطار عام من الوحدة، وعدم الخروج على الأحكام الشرعية المعتمدة والراجحة فقهياً، وأيضاً عدم الخروج على مقومات وخصائص وأسس نظام التمويل الإسلامي، وأن يكون لدى الجميع قناعة مطلقة بما هنالك من فروق ومميزات جوهرية بين المصرف الإسلامي والمصرف الوضعي.

---

(1) ومن ذلك تلك الدراسة التي قدمها الدكتور أحمد الأسلامبولي في لقاء الأربعاء بمركز الاقتصاد الإسلامي بجامعة الملك عبد العزيز بجدة بعنوان «المرابحة والعينة والتورق بين أصول البنك وخصومه».

إن الإنطلاق من هـذا الموقـف كفيـل بتوحيـد طريقنـا ووجهتنـا حتـى وإن تنوعت المسارب والمسالك في الوصول إلى مبتغانا الواحد.

نقطة نظام:

جرى الترويج لهذا المنتج تحت عباءة «المنتج البديل للوديعة الآجلة» ولنا هنا عدة تساؤلات وملاحظات هي:

١ – ما الداعي إلى الحرص على إدخال هذا المنتج تحت هذه العباءة؟ وأما كان يكفى طرحه باسمه المباشر فقط؟

٢ – وإذا كان هذا هو المنتج البديل ـ باقتران الألف واللام ـ للوديعة الآجلـة فأين تقع المنتجات المالية الشرعية المعمول بها سلفاً مثل المشاركات؟ وألم تمثل هذه الصيغ الشهيرة حين طرحها المنتجـات البديلـة للوديعـة الآجلـة ؟ إن المـصارف الإسلامية حتى قبل ولادتها عملياً ويوم أن كانت فكرة تراود أذهان الباحثين كان مبعث القول بها والتفكير فيها أن تمتلك بالفعل البديل الشرعي للوديعة الآجلـة، ذات الصبغة الربوية السائدة في الحياة المصرفية الوضعية. وإذا كان ذلك كذلك فما مدى مصداقية الإعلان عن هذا المنتج بأنه المنتج البديل للوديعة الآجلة؟ وألـيس في ذلك تشكيك قوى لدى المهتم والمتعامل في شرعية صيغ التمويل الشهيرة التي طرحتها المصارف الإسلامية منذ نشأتها؟ بل إن التشكيك ليصل إلى ما هـو أبعـد من ذلك ، فيطال المصارف الإسلامية ذاتها، لأنها، في ضوء ذلك ، ما كانت تقـوم خلال كل تلك السنين على أساس شرعي، هل كانت هذه التداعيات حـاضرة في أذهان طارحي هذا المنتج تحت هذا العنوان؟!.

٣– ثم ماذا وراء إقحام كلمات لتكون عنصراً في أسماء هذا المنتج؟ مثل كلمة استثماري في اسم «التورق الاستثماري» وهل كان هناك تـورق اسـتهلاكي حتـى يجيء ذلك بصنوه الاستثماري؟ أم أن في المسألة سراً ما؟ ومثـل الاسـتثمار في اسـم

«الاستثمار» بالمرابحة وهل كانت هناك صيغة تمويلية تدعى الاستهلاك بالمرابحة حتى تكون هذه الصيغة المقابلة؟ أم ماذا وراء ذلك؟ ومثل تسمية هذا المنتج بـ«الاستثمار المباشر» ولدى المطلعين الفرق كبير بين هذه التسمية أو هذا الاسم وذاك المسمى، فما هي باستثمار مباشر من وجهة نظر البنك: فالتعامل فيها كله يجري باسم العميل، وما البنك إلا مجرد وكيل.

٤- وهل بالفعل يعتبر هذا المنتج بديلاً للوديعة الآجلة؟ أترك الإجابة عن هذا التساؤل في هذه المرحلة من النقاش، ولكني أذكر بأن هذا المنتج لدى العديد من الباحثين والخبراء لا يعد بديلاً عن الوديعة لأجل بل هو تدعيم لها، أو هو هي، لكنها في ثياب مختلفة[1]. وأخشى أن يكون حالنا هنا ومثلنا مثل من يريد تسويق سلعة ما فقدمها في غلاف معين فلم ترج ولم يقبل عليها المشترون فقام بتغليفها بغلاف مغاير وتحت اسم مختلف بأمل تسويقها وترويجها.

٥- ثم إن في النفس شيئاً من استخدام المصارف الإسلامية أسماء إعلانية ذات بريق ولمعان وإشعاع ، وإطلاقها على ما تقدمه من منتجات مالية مثل «نقاء» و«نهر» و«خير»، و«تيسير». وحريٌّ بالمصارف الإسلامية أن تنأى بنفسها عن الدخول في لجة التجارة وأساليب وأفاعيل التجار. وخير من ذلك بكثير طرح المنتج باسمه العلمي مجرداً ، فهذا هو اللائق بمصارف تحمل رسالة تبغي النهوض بها، ومن المحزن أن المصارف الربوية لا تسلك مثل هذه المسالك.

٦- وأخيراً فإنه عند التمحيص في هذا البرنامج نجده لا يخرج قيد أنملة عن برنامج التورق المصرفي المنظم، وكذلك عن بيع المرابحة، وإن اختلف معهما في بعض الشكليات وإجراءات التنفيذ.

وبهذا التكييف فإن ما جرى على هاتين الضنعتين من نقاش فقهي سابق يجري على هذا البرنامج، مع مزيد من الإضافة، نتيجة لما لحق بهذا البرنامج من جوانب مستجدة، زادته تعقيداً على تعقيد.

---

[1] د. الصديق الضرير، الرأي الفقهي في التورق المصرفي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٤.

رؤية للمنتج من حيث هو:

هذا المنتج من حيث ذاته وبغض النظر عن مآلاته وتداعياته لا يخلو من الكثير من الملاحظات من المنظور الشرعي، رغم ما يقدمه المدافعون عنه من دفوع وما يطرحونه من مبررات، ومن ذلك:

١- المعهود في المرابحة المصرفية أن يكون البنك هو البائع أو الممول للعميل، والعميل هو الآمر بالشراء أو المتمول، بينما هنا نجد العكس، فهل هذا ابتكار جديد؟ أم قلب للحقائق؟ وإلى أي مدى يتسق ذلك النهج وفكرة البنك وأساس قيامه؟ وبذلك فإن المرابحة هنا تظهر في جانب الخصوم من ميزانية البنك.

٢- هل هذه المعاملة تمثل، من منظور البنك حصولاً على موارد أم توظيفاً لما لديه من موارد؟ فإن كانت توظيفاً لما لديه فإن المفترض أن يتم ذلك مع أشخاص مغايرين للمودعين لديه أو أن يقوم بنفسه بتوظيفها من خلال ما يعرف بالاستثمارات المباشرة . لكن البنك هنا موقفه غامض ، فهل هو يتعامل مع المودعين أم يتعامل مع مستثمرين طالبي التمويل؟ ويبدو أنه يتعامل مع المودع على أنه مودع ومستثمر في نفس الوقت.

٣- عندما يطالع المهتم هذا المنتج يتساءل في تعجب: هل المصارف الإسلامية في حاجة إلى موارد إلى هذا الحد الذي يجعلها ترتكب هذا الصعب؟ وهل عجزت المنتجات المالية الإسلامية المعروفة عن تلبية هذه الحاجة؟ أم أنها عجزت عن توظيف ما لديها من موارد طبقاً ل دوات المالية الإسلامية التي لا كلام حولها؟.

٤- طبقاً لما علم عن هذا المنتج فقد يتم التمويل من الحساب الجاري للعميل لدى البنك. وهنا نتساءل: ما الذي يجعل البنك يقدم على نهج هذا الأسلوب؟ فهل ذلك طلب من قبل العميل أن يوظف له البنك ودائعه الجارية، وإن كان ذلك كذلك فلم وضع أمواله من البداية في الحساب الجاري وكان أمامه أن يجعله في حساب الاستثمار؟ وإنني استبعد أن يكون ذلك مطلباً للعميل، اللهم

إلا إذا كان يريد توظيف أمواله من خلال أداة الوديعة الآجلة وليس من خلال الصيغ الإسلامية، لكنه يتحرج من سلوك هذا المسلك بشكل صريح فيلجأ بمساعدة البنك ودعمه إلى هذا المسلك الملتوي. وإن كان ذلك طلباً من البنك، وهذا هو الغالب على الظن فيواجهنا تساؤل: ما هي مصلحة البنك في ذلك؟ إن لديه أموالاً جارية يتصرف فيها كيف يشاء دونما عبء وتكلفة يتحملها للعميل، فلم يترك ذلك ويلجأ إلى هذا الأسلوب المكلف له؟ فهل هي عمولات البنك من الوكالة؟ أم هي الأرباح التي سيحققها من إعادة بيع ما اشتراه مرابحة من العميل؟ أم ماذا؟ الأمور يكتنفها الكثير من الغموض[1].

٥- مسألة الوكالة في هذه الاتفاقية خاصة وفى معظم الاتفاقيات المالية المعاصرة عامة صارت مسألة عجيبة، إنها تستدعى وفي معظم العمليات لتمارس مهاماً كثيراً ما تكون بعيدة عن مقصود تشريعها ، فقد باتت معبراً أو إن شئت قلت مُحللاً في العديد والعديد من العقود والاتفاقيات. إن الوكالة شرعت من أجل تحقيق مصلحة للموكل في أمور مشروعة تجوز فيها الوكالة. فهل هي هنا تحقق مقاصدها؟ الواضح أن الوكالة أقحمت إقحاماً في هذه العملية، ولا أدرى ما إصرار البنك عليها في البداية رغم أنه يعود فينقض عليها في النهاية عند شرائه لنفسه السلعة التي اشتراها وكالة عن العميل. ثم إن الوكالة هنا غير مقصودة لا للعميل ولا للبنك لو نظرنا للمحصلة النهائية، إن البنك وإن نص على أن العميل بالخيار في البيع له، لكنه خيار شكلي محض في ظل التخويف الشديد الذي يمارسه البنك على العميل فيما لو رفض البيع للبنك ، فهناك مخاطر شديدة عليه من التعامل المباشر في السوق الدولية. ثم ما هي مصلحة العميل في الوكالة؟الواضح أن المصلحة كل المصلحة هنا تعود على الوكيل (البنك) فهو الذي يغري العميل على إبرام عقد الوكالة، وهو الذي يشتري السلعة بسعر لا يعرف عنه العميل

[1] د أحمد الأسلامبولي، مرجع سابق.

شيئاً، وهو الذي يقوم بشراء السلعة من الموكل لنفسه بالسعر الذي يعرضه، ثم هو الذي يقوم ببيعها للغير في النهاية.

والملاحظ في هذه الوكالة أنها وكالة شاملة (من الباب للباب) أو تسليم مفتاح، فهي تخول للوكيل القيام بكل ء مع ما في ذلك من التناقض والتعارض، ويكفى أنه يتولى طرفي البيع، وهذا مرفوض شرعاً[١].

فهو وكيل في الشراء ، وهو وكيل في سحب الثمن من الحساب الجاري، وهو وكيل في استلام السلعة – إن كان هناك استلام ـ وهو وكيل في بيع السلعة لنفسه، وهو وكيل في سداد ثمن المرابحة.

ومما يزيد الأمر تعقيداً تداخل الأمانة والضمان ، فمن هو الضامن والمسئول في كل تلك الخطوات؟ وهل هناك عميل يقبل أن يكون ضامناً في مثل تلك العملية؟ وإذا لم يكن هو الضامن فبأي حق يحصل على الزائد، ما قدمه من مبلغ نقدي؟ أم أن البنك يعفيه من الضمان ويتحمله هو ، وهو الظاهر. وبهذا نجدنا بعد هذا اللف والدوران أمام محصلة واضحة هي أن العميل قدم أموالاً للبنك على سبيل الضمان فعادت له بأكثر منها وما بين هذا وذاك ما هي إلا بمثابة «الحريرة» في الأعمال التاريخية السالفة.

٦- يتيح هذا المنتج لكل من العميل والبنك عدم تصفية عملية المرابحة والدخول في مرابحات جديدة قبل أن تسوى المرابحة القديمة، وهكذا دواليك. وهذا يوضح لنا حقيقة لم تكن واضحة، وهى أن البنك هو الآخر لا مقصد له في السلعة، بالإضافة إلى العميل، وإنما هي ء موصل لـ ء آخر. فهل شُرعت المرابحة من أجل ذلك؟! كذلك يتضح لنا أننا أمام عملية وديعة آجلة ممتدة بفوائد متتالية.

---

(١) حتى إن الدكتور محمد تقي العثماني وهو من الفقهاء القلائل المتعاطفين مع صيغة التورق المصرفي يرى أن وجود عقد الوكالة في هذا البرنامج يفسده في العديد من الحالات، راجع أحكام التورق وتطبيقاته المصرفية، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٤.

٧- ما الذي يضمن للبنك أنه سوف يبيع هذه السلعة بسعر أعلى يحقق له هامشاً من الربح؟ وأليس في ذلك مخاطرة غير محسوبة بأموال المودعين هو في غير حاجة على تحملها، اللهم إلا إذا كان الأمر معداً سلفاً ومرتباً بين البنك وبين الشركة التي ستشتري هذه السلعة، وقد تكون هي البائعة الأولى لها. وقد أشار بعض الباحثين إلى أن تلك العملية من أولها حتى نهايتها لا تستغرق من الزمن ساعة زمنية. فالموضوع ورقي أو إلكتروني وليس بيعاً وشراء حقيقياً بكل ما يستغرقه ذلك من وقت ضروري لتنفيذ ما يتطلبه من أعمال وترتيبات .

- روج للمنتج على أنه منتج جديد ، فهل هو بالفعل منتج جديد؟ وما هي عناصر الجدة فيه؟ أم أنه مجرد تعديل شكلي في بعض جوانب المنتج الساري والمتمثل في الخلطة الممزوجة من تورق ومرابحة والتي عليها اعتراضات تكاد تكون إجماعية.

ودليلنا على ذلك أن الطارحين له لم يتمكنوا من إخفاء هذه الحقيقة واضطروا لإظهارها في صلب اسم المنتج فهو «التورق الاستثماري» وهو «الاستثمار بالمرابحة» وكنا وما زلنا نرجو أن ينصرف هذا الجهد في ابتكار منتج مالي يكتسب المشروعية الإسلامية في نظر الجمهور إن لم يكن الجميع، لكن يبدو أن ذلك أمر مستصعب ، أو بالأحرى غير مرغوب فيه، ومما يثير المزيد من الأسى أن انصراف الجهود الفكرية والعملية إلى هذه المنتجات يعرقل بقوة التوجه الصحيح لها حيال منتجات مالية إسلامية معترف بها .

- وتصرح البنوك الطارحة لهذه المنتج أنه يجرى على سلع دولية في أسواقها الدولية، وهناك العديد من التحفظات والاعتراضات الشرعية على معظم ما يجرى في هذه الأسواق من معاملات.

١- في النهاية نجدنا نصادق على صحة مقولة إن العميل قد سلم نقداً للمصرف وضمن له المصرف أكثر منه في ذمته ولا عبرة بكل ما توسط ذلك من

إجراءات ليست مقصودة لذاتها ، وقديماً قال الفقهاء وبخاصة المالكية إن العبرة في مثل هذه القضايا بالمحصلة النهائية دونما التفات إلى ما يجري من حشو في الوسط، فإن كان الأمر في محصلته نقد حاضر بنقد آجل أكبر فهو من الربا[1].

وبهذا عادت المسألة إلى الوديعة الآجلة بعد طول عناء لإخفائها[2]

ويصرح أحد كبار المصرفيين الإسلاميين بالقول «أقدر بوضوح أن عمليات التورق المصرفي من الناحية الإجرائية والشكلية والدورة المستندية وآثارها الكلية على الاقتصاد المحـ لا تفترق عن التعامل بالفائدة قيد أنملة»[3].

وفيه يقول أحد الخبراء الماليين: «فالتورق بالشكل الذي يجري به التعامل هو الباب الخلفي للربا، فتحه البعض بعد أن أغلق المجاهدون في المصارف الإسلامية الباب الأمامي له »[4].

رؤية للمنتج من حيث مآلاته وتداعياته :

إذا كان هذا المنتج وقرناؤه يتضمن من حيث هو الكثير من النقاط والمسائل والتي تثير العديد من الملاحظات والتحفظات بل والاعتراضات ، مع تمسك أصحابه بمواقفهم من صحته وسلامته فإنه من حيث مآلاته وتداعياته لا يقل إثارة للملاحظات والاعتراضات . والنظر في مآلات الأفعال والأقوال معتمد شرعاً ، وله حظ غير منكور في الحكم الشرعي عليها .

فهل مآلات هذا المنتج مفيدة وإيجابية أم هي ضارة وسلبية؟ ونكتفي هنا بملاحظة تداعياته على نواح ثلا هي:

---

(1) **ابن شاس، عقد الجواهر الثمينة، دار الغرب الإسلامي، ١٩٩٥م ، جـ٢، ص ٤٤٢، القرافي، الفروق، دار المعرفة، بيروت، جـ٣، ص ٢٦٩، / د . سامي السويلم، التورق والتورق المنظم، الدورة السابعة عشرة للمجمع الفقهي الإسلامي بمكة المكرمة ، ١٤٢٤هـ .**

(2) الشيخ مختار السلامي، التورق والتورق المصرفي، مجلة الاقتصاد الاسلامي، العدد ٢٧٤.

(3) نقلاً عن د . وهبة الزحيـ ، صيغ التمويل والاستثمار ، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية ، كلية الشريعة ، جامعة الإمارات العربية المتحدة ، المؤتمر السنوي الرابع عشر.

(4) عبد اللطيف جناحي، الباب الخلفي للربا، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٧.

١ – تداعيات هذا المنتج على بقية صيغ التمويل والاستثمار الإسلامية[1].

من المعروف أن مسيرة البنوك الإسلامية قد مرت بمراحل من حيث ما تستخدمه من صيغ تمويلية واستثمارية ومن المعروف أيضاً أن الصيغ التي استخدمت منها ما هو مقبول شرعاً لدى الجميع ، ومنها ما هو محل اعتراض من الكثير من المعاصرين ، ومنها ما هو محل اعتراض من الغالبية العظمى من المعاصرين من فقهاء واقتصاديين. والمؤسف أن المسيرة العملية بدأت بالمقبول من الصيغ ثم تدرجت إلى ما هو محل اعتراض قوى ثم أخيراً وصلت إلى ما هو محل اعتراض من جماهير الفقهاء والاقتصاديين.

ففي البداية كانت المشاركات بأنواعها المختلفة وبيوع السلم والاستصناع والإجارة التشغيلية المعهودة، ثم ظهر بجوار ذلك بيع المرابحة، وسرعان ما تقوى وتغلب على ما عداه، رغم ما عليه من ملاحظات واعتراضات، ثم ظهرت المشاركات المتناقصة والإجارات التمويلية ،وهى بدورها عليها الكثير من الملاحظات، وفى السنوات الأخيرة ظهرت عائلة التورق المصرفي المتحالفة أو المندمجة مع بيع المرابحة ، وهى باعتراف الجمهور الأعظم من الفقهاء والاقتصاديين أكثر سوءاً من كل ما قبلها. ول سف فإن العمل لم ينحسر بهذه المنتجات ، وبدلاً من ذلك مازلنا نرى توليداً للصور ولأجيال جديدة من هذه العائلة المندمجة من التورق والمرابحة ومعهما الوكالة، وأبرز مثال على ذلك المنتج المطروح حالياً والذي نحن بصدد دراسته . ومعنى ذلك أن السير في هذا الطريق يعمل على إزاحة الجديد للقديم، وليس العمل معه ، لما فيه من الحوافز والإغراءات المالية التي قد لا تتوافر بنفس الدرجة في القديم، ونحن نشاهد هنا انطباقاً عملياً لقانون جريشام في النقود والقائل بأن النقود الرديئة تطرد النقود الجيدة من التداول.

---

[1] لمزيد من المعرفة يراجع د . أوصاف أحمد، الممارسات المعاصرة لأساليب التمويل الإسلامية، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المعهد الإسلامي للبحو والتدريب ، المجلد الأول، العدد الثاني، ٤ ١م.

٢- تداعيات هذا المنتج على فلسفة المصارف الإسلامية ورسالتها:

من المعلوم أن لكل نظام اقتصادي فلسفته وفكرته الرئيسة التي يدور النظام كله حولها، كما أن له مقصده وغايته التي تعبأ وتحشد كل آلياته لتحقيقها، ولا يشذ عن ذلك النظام الاقتصادي الإسلامي وما ينبثق عنه من نظام مالي إسلامي. إن النظام الاقتصادي الإسلامي يعتمد مبدأ أولوية النشاط التبادلي «التجارة» كمقصد أسا ، ويقوم بخدمته النظام التموي ، وتابعاً له، فليس هناك من منظور الاقتصاد الإسلامي تمويل مستقل عن التبادل العيني، له حياته الخاصة المستقلة عن حياة التبادل والتجارة، لأن في ذلك ما فيه من المظالم والمضار دون ما فائدة تذكر من وراء ذلك[١].

والمصارف الإسلامية قد جيئ بها لتكون آلية عملية لتطبيق ذلك في دنيا الناس، فتجعل التمويل في خدمة التجارة ولا تجعل التجارة في خدمة التمويل وعلى المصارف الإسلامية أن تقيم وتحاكم أعمالها ومنتجاتها من خلال هذا المعيار، ومن ناحية أخرى فإن المصارف الإسلامية إنما جاءت لترسم عملياً طريقاً في التمويل والاستثمار مغايراً كل المغايرة للطريق الذي رسمته المصارف التقليدية من خلال محورية الدين بفائدة وترجمته فيما يعرف مصرفياً بالودائع الآجلة[٢].

فالتمويل الإسلامي يعتمد مبدأ الغنم بالغرم، ومبدأ العدالة في تحمل الأعباء وجني العوائد بين طرفي التعامل، كذلك فإنه يقوم على مبدأ عدم اجتماع الضمان والعائد معاً، فإذا كانت أموالك النقدية مضمونة لك فلا عائد لك عليها، ومن المباد ذات الاحترام الشديد مبدأ المخاطرة المحسوبة وضرورة الاعتراف بها

---

[١] د. سامي السويلم، مرجع سابق.

[٢] د. أحمد محيى الدين، التطبيقات المصرفية لعقد التورق وآثارها على مسيرة العمل المصرفي الإسلامي، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، د. حسين حامد حسان، تعليقه على أبحاث مؤتمر جامعة الشارقة «المؤسسات المالية الإسلامية» المؤتمر ١٤. / د. عبد الله السعيدي، التورق كما تجربه المصارف في الوقت الحاضر، الدورة السابعة عشر للمجمع الفقهي الإسلامي.

والعمل تحت عنوانها، أما نفي المخاطرة كلية فلا مجال له، كل ذلك يشكل طريقاً واضح المعالم والقسمات بما يحتويه من منتجات مالية عديدة معروفة لكل مهتم، كما يشكل نظام المداينات بفوائد طريقاً واضح المعالم والقسمات. وعلى المصارف الإسلامية أن تحرص الحرص كله على ذلك ، ولا تدخل في طريقها ما يجعله شبيهاً بالطريق الوضعي أو سائراً في ركابه ، مهما كانت الحوافز ومهما كانت المغريات[1].

ولـ سف الشديد فإن ذلك كله قد غاب أو توارى وخفي من جراء تطبيقها للجيل الثاني والجيل الثالث من المنتجات المالية، لقد كان من أولى وأقوى مبررات طرح المنتج الجديد هذا ما يحمله من ضمانات قصوى وعدم المخاطرة، فعلى موقع بنك الجزيرة نجد النص على أن التعامل تم في ظل ضمانات من الدرجة الأولى حيث تقل المخاطر إلى أدنى مستوى. دون توضيح لماهية هذه الضمانات التي هي من الدرجة الأولى، ولا كيفية تقليل المخاطر إلى أدنى مستوى.

نحن نقدر حرص البنوك الإسلامية على أن تحافظ لها على موقع مستقر ومتنامي في ظل المنافسة الضارية التي تشن عليها من قبل المصارف التقليدية بكل الوسائل، لكن ذلك كله لا يصح أن يعمل على تخليها عن رسالتها المتمثلة في تقديم خدمة مصرفية ملتزمة التزاماً حقيقياً بالأحكام الشرعية، ومتى حققت ذلك فلا عليها أن تحوز قصب السبق في السوق المصرفي من حيث الموارد وتوظيفها وما تحققه من عوائد، إن الترتيب الصحيح أمام المصارف الإسلامية أن تقدم أولاً خدمة مصرفية متميزة ومضبوطة بالضوابط الشرعية يـ ذلك أن تنجح في وضع بصماتها في السوق المصرفية ، فهل ما يجرى حالياً لدى بعض هذه البنوك أو بالأحرى هذه الفروع والنوافذ يتفق مع ذلك؟! علينا أن نصارح أنفسنا بحقيقة أن عملاء المصارف الإسلامية الذين يتعاملون في هذه المنتجات لا يرون في قرارة أنفسهم فرقاً بين هذه المعاملات وما يجرى في البنوك التقليدية، والفرق

---

[1] د. يوسف القرضاوي، مناقشات حول التورق المصرفي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٤.

الجوهري الوحيد هو ما يكتنف تلك المعاملات في المصارف الإسلامية من غموض وتعقيد ومزيد من التكلفة ونحن نشارك من قال من الباحثين بالخشية من أن يكون التورق هو المسمار الأخير في نعشى هذه المؤسسات المالية[1].

٣- تداعيات هذا المنتج على الاقتصادات الإسلامية :

من الملامح البارزة في كل المنتجات المنبثقة من التورق المصرفي المندمج في المرابحة والوكالة أنها تتعامل في سلع دولية ويجرى التعامل عليها داخل بورصات هذه السلع ، وهي بورصات عالمية، وينبغي أن يعلم أن للسلع الدولية طبيعة خاصة، كما أنها تتمثل أساساً في المعادن الثمينة وغيرها. وكذلك لأسواق هذه السلع آلياتها وقواعدها ، ولها لاعبوها الكبار الدوليون، والذي يعنينا هنا عدة أمور هي:

١ – أن هذه السلع الدولية لا تمثل عادة سلعاً إنتاجية تحتاجها الدول النامية في إنجاز التنمية .

٢ – أن آليات التعامل في هذه الأسواق، وكذلك ما يجرى فيها من معاملات وما يسود فيها من منتجات مالية لا تعبأ ولا تهتم بالأحكام الشرعية الحاكمة لتلك التعاملات.

ومعنى ذلك العقم الاقتصادي، من جهة، والكثير من المحظورات الشرعية من جهة أخرى، والأثر السلبي الاقتصادي على الاقتصادات الإسلامية من جراء ذلك واضح لا يحتاج إلى بيان، فهناك تهجير لأموال المسلمين، وإبعاد لها عن أن تمارس دورها في الإنتاج والتجارة والعمالة، داخل العالم الإسلامي[2].

مع ما هو معروف من شدة احتياج العالم الإسلامي إلى المزيد من التمويل، وبدلاً من ذلك تقدم خدماتها للمضاربات في السلع في الأسواق الدولية، فهل

---

(1) د. عبد الرحمن يسرى، مناقشات حول التورق المصرفي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٤.

(2) د . حسين حامد ، تعليق على أبحاث مؤتمر جامعة الشارقة / د . منذر قحف وآخر، التورق في التطبيق المعاصر، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق.

جاءت المصارف الإسلامية من أجل مساعدة المصارف التقليدية في تهجير الأموال الإسلامية إلى الخارج[1]؟ وهل كان من مقاصدها عرقلة التنمية في البلاد الإسلامية؟! وبغض النظر عن كون التعامل يجرى في سلعة دولية وفى سوق دولي فإن جوهر هذا المنتج بعيد كل البعد عن التمويل الاستثماري الحقيقي الذي يخدم الأنشطة الإنتاجية الزراعية والصناعية والتجارية، وإنما هو في الحقيقة تعامل في النقود فقط، وفى هذا ضرر بالغ على عملية التنمية الاقتصادية.

إجابات عن تساؤلات المجمع:

طرحت أمانة المجمع عدة تساؤلات حول هذا البرنامج قد أجيب على بعضها بين ثنايا البحث ونجيب هنا على البعض الآخر.

١ - ما حكم تسليم النقد على وجه الأمانة على أن ينقلب مضموناً في ذمة من استلمه بعد ذلك؟

إن تغير طبيعة علاقة المال بمن هو في يده، كأن تكون علاقة أمانة فتصبح علاقة ضمان أو العكس قد تعرض لها الفقهاء، وبينوا أن من الممكن أن يحد ذلك التغير، لكن حكمه الشرعي يختلف من حال لأخرى، فتحول المال من أمانة إلى ضمان وارد ولا حرج فيه شرعاً، فالوديعة أمانة فإذا استغلها المودع أو اتفق مع المستودع على أن يقوم باستغلالها صارت ديناً مضموناً في ذمته[2]. وإذا وكله في بيع ثوب فلبسه صار ضامناً[3]. ولو أعطى رجل آخر مالاً وقال له: ضارب به شهراً ثم خذه قرضاً جاز[4]. ومنع الفقهاء الحالة العكسية بأن يتغير المضمون إلى أمانة، مثل أن يكون لرجل على آخر دين فيقول له الدائن : ضارب به ، قبل أن يقبضه، وهذا ممنوع عند الفقهاء ، وقالوا فى ذلك: «ما فى الذمة لا يتحول ويعود أمانة»[5] .

---

[1] **الشيخ صالح الحصين ، الهيئات الشرعية : الواقع وطريق التحول لمستقبل أفضل ، موقع الإسلام اليوم .**

[2] ابن رشد، بداية المجتهد، دار الفكر، بيروت، ج٢، ص٢٦١.

[3] ابن قدامه، المغني، مكتبة الرياض الحديثة، ج٥، ص١٢٢.

[4] نفس المصدر، حـ٢، ص٧٤.

[5] ابن رشد، مرجع سابق، ج٢، ص ١.

وفي المغني لو قال: أقرضني ألفاً شهراً ثم هو بعد الشهر مضاربة، قال : لا يصح، وذلك لأنه إذا أقرضه صار ديناً عليه[1] . وقال ابن المنذر: «أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم أنه لا يجوز أن يجعل الرجل ديناً له على رجل مضاربة... لأن المال الذي في يدي من عليه الدين له. وإنما يصير لغريمة الدائن - بقبضه، ولم يوجد القبض هنا»[2]. نخلص من ذلك بأن الإجابة على تساؤل المجمع، هي الجواز، مع ملاحظة أن الجواز في هذه المسألة لا يؤثر جوهرياً على حلية المنتج من عدمها.

٢- هل قبض المصرف من العميل قبض أمانة أم أن النقد يدخل في أموال المصرف كغيره من الودائع التي يتصرف فيها المصرف لمصلحته، ومن ثم يكون قبضه قبض ضمان ابتداء؟ وما أثر ذلك في الحكم؟

إن كان النقد خصماً من الحساب الجاري للعميل فالواقع المصرفي يؤكد على أن الودائع المصرفية هي ديون مضمونة للعملاء، البنك يضمنها ويتصرف فيها، ومعنى ذلك أن النقد كان مضموناً ثم تحول من خلال هذا البرنامج إلى أمان، وهذا مرفوض شرعاً، كما سبق في السؤال الأول، اللهم إلا إذا اعتبر قبض الوكيل وهو البنك لهذا المال هو قبض للموكل، ومن ثم فلا مانع من دفعه للبنك على سبيل الوكالة، وفى الحقيقة نحن لا نعرف على وجه اليقين ما هي بنود الاتفاقية المبرمة بين البنك والعميل وهل هي وكالة حقيقية أم وكالة صورية، أما إن كان البنك قد تسلم النقد من العميل مباشرة ليشتري له به سلعة ما فإن النقد هنا دخل البنك على سبيل الأمانة، ولا علاقة له بأموال المصرف ، ويظل أمانة إلى أن يشترى البنك السلعة، وعند ذلك تصبح السلعة أمانة لدى البنك إلى أن يشتريها البنك من العميل، وعند ذلك تصبح من أموال البنك ويصبح ثمنها ديناً في ذمة البنك إلى أن يدفعه للعميل، وطبقاً لما أفاده بعض الباحثين فإن كل هذه المراحل لا

---

[1] ابن قدامه، مرجع سابق،ج٥، ص٧٤.

[2] نفس المرجع، ج٥، ص٧٣.

يستغرق زمناً يذكر فهو قد لا يزيد على دقائق معـدودات[1]. وإذا صـح ذلـك فـإن دلالاته خطيرة في تكنيك هذا البرنامج ومقاصده، الأمر الذي يضيف مزيـداً مـن الشكوك حوله، حيث يتم البيع في مرحلتيه قبل أن يستقر المبيع اسـتقراراً شرعيـاً معتبراً في ملك البائع . مع ما يكتنف ذلك من ربح ما لا يضمن[2].

وتجدر الإشارة هنا إلى ما أجاب بنك الجزيرة على موقعه عن سؤال هو: هـل رأس المال مضمون؟ وكيف يكون مضموناً ومتوافق مع أحكام الشريعة؟ حيـث كانت الإجابة: نعم يكون رأس المال مضموناً رغم توافقه مـع أحكـام الـشريعة، حيث إن رأس المال هو بذمة البنك ، عكس ما هو عليه الحال بالنسبة إلى صناديق الاستثمار والتي تكون عرضة لتغيرات السوق، حيث يكون هناك ربح وخـسارة. ألا تفصح هذه الإجابة عن بعض خبايا هذا البرنامج؟ فبحسبها فإن رأس المال في ذمة البنك، فكيف يكون في ذمته مع أنـه وكيـل؟ ولم كانـت الوكالـة أصـلاً؟ ولم استحق العميل عائداً على مال له في ذمة الغير؟ ثم هناك إشارة واضحة إلى مفعول الإزاحة الذي يمارسه هذا المنتج على المنتجات المالية الـسابقة ، فهـو ، كـما تـوحي الإجابة ، أفضل للعميل من المشاركة في صناديق الاستثمار - المعرضة للخسائر، بينما هذا المنتج مبرأ منها!!!.

٣- هل دعاية المصرف وتسويقه للمنتج عـلى أنـه بـديل للوديعـة لأجـل تتضمن التزام المصرف مسبقاً بشراء السلع من العميل؟ وهل يستطيع المصرف أن يمتنع عن هذا الشراء بعـد أن اشـتراها نيابـة عنـه؟ أم هـو ملتـزم عرفـاً وواقعـاً بالشراء؟ وهل يصح هذا الالتزام قبل تملك العميل للسلع؟.

واضح أن هناك التزاماً حقيقياً من قبل البنك للعميل بشراء السلعة منه مرابحة بعد أن يشتريها له نقداً، لأن في ذلك تكمن مصلحة البنك، حيث يبيعها بسعر أعلى، ولولا ذلك لما قام بما قام به من جهود لتسويق هذا المنـتج، والمـسألة ليـست مـسألة

---

[1] د . حسين شحاته ، التورق المصرفى فى نظر التحليل المحاسبي ، والتقويم الاقتـصادي ، مجلـة الاقتـصاد الإسـلامي ، العدد ٢٧٤ .

[2] د. سامي السويلم، مرجع سابق.

التزام قانوني بقدر ما هي التزام اقتصادي، فهذه هي مصلحة البنك، ومن ثم فلا تخوف ولا احتمالية لنكوصه عن وعده للعميل بالشراء منه، بالعكس فإن البنك وإن كان يعطي للعميل خياراً في إتمام هذا البيع، لكنه خيار صوري شكل ، بل إن البنك ليتخوف كثيراً من إقدام العميل على ذلك، ولذلك فهو يحذره بشكل مبطن مستتر، ففي إجابته عن تساؤل : ماذا يحد لو رغب العميل في عدم بيع السلعة إلى البنك؟ قال: في حال رغب العميل في عدم بيع السلعة فإن دور البنك في هذه الحالة يقتصر على كونه وكيلاً مالياً، وتختصر مهمته على إتمام عملية الشراء **وليس له أي علاقة بأي تبعات تنشأ بعد ذلك،** ويتحمل العميل جميع مصاريف النقل والشحن، والتفريغ وأية مصاريف أخرى. وورد كذلك على لسان البنك تحذير العميل من مغبة وخطورة التعامل المباشر من قبله في الأسواق الدولية.

ويثار هنا تساؤل: هل لو أقبل العميل على الشراء يعفى من تلك المصاريف؟ ومن الذي يتحملها؟ أم أنها مصاريف ورقية فقط دون أن يكون لها واقع حقيقي؟

أما عن مدى صحة هذا الالتزام من قبل البنك قبل تملك العميل للسلع فالأمر يستدعى التمييز بين شيئين، أن يكون من قبل الالتزام أو الكفالة أو الضمان، وعند ذلك فلا أظن – وا أعلم- أن في ذلك حرجاً شرعياً، أما إن كان من قبيل إبرام عقد بيع بينهما فهنا ندخل في دائرة بيع ما ليس عندك وبيع مالا تملك.

٤– ما هو أثر نية الوكيل في تصرفاته؟ وهل نية الوكيل تتحدد بحسب العقد أم بحسب مقصود الوكيل-؟ وما أثر ذلك في الحكم.؟

هذه المسألة تندرج تحت مسألة أعم، وهي ماذا لو خالف المبنى المعنى؟ بمعنى أن يكون اللفظ في واد والمقصد والمضمون والمستهدف في واد آخر. فهل في مثل ذلك يعول على اللفظ أو المقصد والنية؟ والمعروف ما هنالك من خلاف طويل بين العلماء في هذه القضية[1].

ولا أظن أننا في حاجة هنا إلى بسط القول في هذا الموضوع ، ومع ذلك فإن مسألتنا هذه تحمل عنصراً جديداً، فهنا يتضح أن الوكيل ـ البنك ـ يستهدف

---

[1] لمزيد من المعرفة يراجع ابن القيم، إعلام الموقعين، جـ٣، ص ١٢٣، وما بعدها.

مصلحته، ويبطن أموراً لصالحه لا يصرح بها لعميله، بل يصرح له بأن هذه العملية لمصلحة العميل لـيس إلا. كـذلك نلاحـظ أن الخـلاف المـذكور بـين العلـماء عنـد التعارض إنما موطنه عندما لا توجد قرائن قوية تبرز هذه المعـاني والنوايـا المـستترة خلف الألفا ، وإلا فالمعول عليه عندئذ هو المعاني والمقاصد، وبدور حكم العملية مع تلك النوايا والمعاني[1].

وباعتراف العديد والعديد من الفقهاء والاقتصاديين فإن ما يجرى هنا وفى كل صور التورق المصرفى المنظم تبدو فيه النوايا والمقاصـد جليـة لا تخفـى عـلى نـاظر، فالعميل لا يقصد على الإطلاق شراء السلعة الدوليـة، ولا يعـرف عنهـا شـيئاً ولا يعرف شيئاً عن طبيعتها ولا عن استخداماتها، ولا يقصد التجارة المعهودة للجميع فيها، وإنما قصده البين هو تقديم تمويل نقدى للبنك ليعود عليه بزيادة.

وكذلك البنك قصده الواضح هـو إجـراء عمليـة تـورق مـصرفي في الـسوق الدولية، أو بالأحرى تقديم تمويل نقدي لهذه السوق ليعـود عليـه بزيـادة ، ولكنـه يسمى ذلك أرباحاً دولية ، وهي في الحقيقة عوائد تمويل قدمه لمؤسـسات دوليـة[2]. كل ذلك نطقت به وإن بغير لفـظ هـذه التركيبـة العجيبـة مـن العقـود والسلـسلة الملفوفة من الإجراءات التي تدور بينه وبين العميل والشركات الدولية .

وفى ضوء ذلك فلا أرى أننا أمام وضع ظاهره جيـد وباطنـه مـستتر لا نعلـم عنه شيئاً فيوكل إلى ا ، وإنما نحن أمام وضع كل المقاصد والنوايـا ظـاهرة بغـير ألفا ، وهي تناقض الألفا ، ومن ثم فـإن العـبرة هنـا بالمعـاني والمقاصـد، إنـما الأعمال بالنيات، والوكيل في كل ذلك مؤاخذ بقصده ونيته ولا يبرئـه مـن ذلـك عدة ألفا وصياغات .

---

[1] د . على السـالـوسـي، العيـنة والتـورق والتـورق المصـري، الـدورة السـابعة عشر للمجمـع الفقهـي الإسـلامي، مكة المكرمة.

[2] د . منذر قحف، مـرجـع سـابق، د . أحمـد مجذوب، مناقشات حول التورق المصرفي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٤.

الخاتمـــة

في ختام هذا البحث الموجز يتضح لي أن هذا المنتج في أفضل تقويم له تربو مفاسده على مصالحه، ومن ثم أرى عدم الأخذ به، ومن المهم هنا التأكيد على أن برنامج التورق المصرفي بكل صوره وأشكاله يحظى بالرفض الواضح من الغالبية العظمى من الفقهاء والاقتصاديين ولم ينفرد بالقول به سوى قلة قليلة من العلماء تعد على أصابع اليد، ولا شك أن السير مع السواد الأعظم من العلماء أولى وأحق.

وما يشغلني هنا حقيقة هو ضرورة وضع آلية فعالة تعمل من خلالها المصارف الإسلامية تحميها من نفسها وتعيدها إلى مسارها الصحيح الذي يكاد يتفق الجميع على أنها أخذت ومازالت في الخروج عليه خطوة خطوة مقتربة وبسرعة من المسار الوضعي آخذة منه الكثير من جوهره ومضمونه وإن تخلت عن أرديته ومظاهره.

إن المطلوب ليس هو مصادرة البحث العلمي الخلاق في ابتكار وتطوير منتجات مالية تكتسب المشروعية الإسلامية .

وليس هو غلق باب التنوع وتعدد الرؤى وتمايز بعض الأساليب، فهذا أبعد ما يكون عن الهدي الإسلامي، لكن المطلوب وبإلحاح أن تكون هناك منهجية مقرة ومعتمدة من قبل هيئة عليا حاكمة لكل المصارف الإسلامية[1]، يجرى العمل في تلك المصارف على هدي منها وبالتزام صريح بها ، إن المطلوب أن يكون هناك سقف تقف عنده المحاورات والمناقشات، يتلوه مباشرة العمل والتنفيذ ، وليس مجرد حوار يتلوه حوار، وندوة تعقبها أخرى في نفس الموضوع دونما نهاية ، وكل عند رأيه، وندور في حلقة مفرغة إلى ما شاء ا ، وأرى أنه بعد أن يتاح للحوار والنقاش النظري مداه المعقول أن يرفع الأمر إلى تلك الهيئة العليا لحسم الموضوع، وعند ذلك

---

[1] تجدر الإشارة إلى أن هناك الآن ما يعرف بـ«المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية» ومن المهام الموكولة إليه ما ينادى به هنا، ونحن في انتظار أن يمارس دوره بكل فعالية، ولمزيد من المعرفة بهذا المجلس وتشكيله ودوره يراجع د . رشا على الدين أحمد، دور المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في وضع قواعد موحدة للمعاملات المصرفية، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الشارقة.

يجيء التطبيق من قبل الجميع ملتزماً ومنضبطاً، حتى ولو كان على غير ما تراه هـذه الهيئة الشرعية المحلية أو تلك. أما أن يتوزع فقهاء الأمة في مجموعات متجانسة على المصارف الإسلامية، كل مجموعة تشكل هيئة للرقابة الشرعية على هذا المـصرف أو ذاك ثم تفعل ما تراه، وإن كان فيه ما فيه من المخالفة للمجموعات الفقهية الأخرى فهذا ضرره جسيم ونهيب بفقهائنا أن يتجنبوا مضمون الآيـة الكريمـة **فَتَقَطَّعُـوا أَمْرَهُمْ بَيْنَهُمْ زُبُرًا كُلُّ حِزْبٍ بِمَا لَدَيْهِمْ فَرِحُونَ** المؤمنون : ٥٣ .

وليس معنى الانصياع لقرار الهيئة العليا التوحيد المطلق والتماثـل الكامـل في الممارسات، فهناك في حالات ليست قليلة السماح بالتنوع، لكـن ذلـك كلـه تحـت سمع وبصر الهيئة العليا، وبتصريح منها.

وقد يكون من المسالك الجيدة أن يرفع المصرف ما انتهى إليه جهـاز البحـث والتطوير فيه إلى الهيئة العليا للنظر فيه قبل أن يبادر بممارسته عملياً. إن الأمر جدٌ ليس بالهزل، والمصارف الإسلامية أحوج ما تكون اليوم إلى من يأخذ عـلى يـديها من خلال موقف حاسم يحفظ عليها نفسها وهويتها.

وا   أعلم

المراجع حسب تسلسل ورودها في البحث :

١ – د . أحمد الأسلامبولي، المرابحة والعينة والتورق بين أصول البنك وخصومه ورقة غير منشورة .

٢ – الموقع الإلكتروني لبنك الجزيرة .

٣ – الشيخ مختار السلامي، التورق والتورق المصرفي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٤ .

٤ – د . وهبة الزحيي ، صيغ التمويل والاستثمار، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الشارقة، المؤتمر الرابع عشر.

٥ – ابن شاس، عقد الجواهر الثمينة، دار الغرب الإسلامي، ٥ ١م .

٦ – القرافى، الفروق، دار المعرفة، بيروت .

٧ – د . سامي السويلم، التورق والتورق المنظم، المجمع الفقهي الإسلامي، رابطة العالم الإسلامي، الدورة السابعة عشرة .

– د . حسين شحاته، التورق المصرفي في نظر التحليل المحاسبي والتقويم الاقتصادي الإسلامي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٤.

– د . وليد عوجان، أداء المؤسسات المالية الإسلامية في عصر العولمة، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية الرابع عشر ، جامعة الشارقة .

١ – د . منذر قحف ، د . عماد بركات، التورق فى التطبيق المعاصر ، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الشارقة المؤتمر الرابع عشر.

١١ – ابن القيم، إعلام الموقعين .

١٢ – د . على السالوس، العينة والتورق والتورق المصرفي، الدورة السابعة عشرة للمجمع الفقهي الإسلامي – مكة المكرمة .

١٣ – د . رشا على الدين أحمد، دور المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في وضع قواعد موحدة . للمعاملات المصرفية ، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الشارقة، المؤتمر الرابع عشر.

١٤ – د. أوصاف أحمد ، الممارسات المعاصرة لأساليب التمويل الإسلامية ، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد الأول، العدد الثانى، ٤ ١، المعهد الإسلامي للبحو والتدريب، جده .

١٥- د . الصديق الضرير، الرأي الفقهي في التورق المصرفي مجلة الاقتصاد الإسلامى، العـدد ٢٧٤.
١٦- د . محمد تقي العثماني، أحكام التورق وتطبيقاته المـصرفية، مجلـة الاقتـصاد الإسـلامي، العدد ٢٧٤.
١٧- د . عبد الرحمن يسري، مناقشات حـول التـورق المـصرفي، مجلـة الاقتـصاد الإسـلامي، العدد ٢٧٤.
١- د . أحمد مجذوب، مناقشات حول التورق المـصرفي، مجلـة الاقتـصاد الإسـلامي، العـدد ٢٧٤.
١- د . يوسف القرضاوي، مناقشات حول التـورق المـصرفي، مجلـة الاقتـصاد الإسـلامي، العدد ٢٧٤.
٢- عبـد اللطيف جنـاحـي، الباب الخلفـي للربا، مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢٧٧.

ملخص

طرحت بعض المصارف الإسلامية هذه الأيام منتجات مالية تحت أكثر من مسمى ، ومن ذلك «الاستثمار المباشر» «التورق الاستثماري ـ نقاء» «الاستثمار بالمرابحة ـ نهر» وزعمت أنه منتج بديل للوديعة الآجلة ، وقد طلبت أمانة المجمع بحث هذا الموضوع مقدمة بعض التساؤلات طالبة أنه تتضمن الدراسة الإجابة عليها، وقد أجرت الورقة الدراسة حول هذا الموضوع من خلال الإجابة على العديد من التساؤلات بالإضافة إلى تساؤلات المجمع ، ومن ذلك؟ ماذا وراء هذه التسميات؟ وماذا وراء استخدام تلك المنتجات؟ وما هي تلك المنتجات؟ وهل هي حقاً رغبة العملاء أم هي رغبة المصارف؟ وماذا يحمل تكتيك هذا البرنامج من آليات وإجراءات؟ وماذا وراء إقحام الوكالة في هذا البرنامج؟ وما هي التحفظات الشرعية على هذه المنتجات من حيث ذاتها ؟ ثم ماذا عن تداعياتها على بقية المنتجات المالية الإسلامية؟ وعلى فكرة وفلسفة التمويل الإسلامي؟ وعلى مقاصد ورسالة المصارف الإسلامية؟ وأيضاً على عمليات التنمية الاقتصادية في البلاد الإسلامية؟ وقد استند البحث على ما هو معروض على شبكة الانترنت لهذه المصارف، وعلى ما قدم فيها من دراسات سابقة، وتوصل البحث إلى الاطمئنان إلى عدم جواز استخدام هذه المنتجات من الناحية الشرعية وإلى أن آثارها وتداعياتها سلبية على كل الأصعدة ذات الصلة، ويرى البحث ضرورة وضع منهجية جديدة تضبط ممارسات المصارف الإسلامية تقوم عليها هيئة عليا ذات سلطة وسيادة ، تحترم قراراتها، حفاظاً على تجربة البنوك الإسلامية من الانزلاق رويداً رويداً، وإن بغير قصد إلى مسالك البنوك التقليدية.

أبيض

مشروع قرار

يو   المجمع البنوك الإسلامية بالابتعاد عن كـل مـا يجلـب الريبـة والـشك حـول نجاعة وفاعلية واستقلالية المصارف الإسلامية، وتميز منتجاتها المالية، والحرص الكامل عـلى التمسك الصارم بمشروعية كل المنتجات والتعاملات. ويشدد المجمع عـلى ضرورة خـضوع كل الممارسات في تلك المصارف لمنهجية تضعها هيئة عليا وتصرح باستخدامها. والمجمع يقـر ويحترم التنوع في الرأي وفى الممارسة، شريطـة أن يكـون ذلـك داخـل إطـار الوحـدة وبـإقرار واضح من هيئة عليا حاكمة. وفي هذا الصدد فإن المجمـع يـدعو المجلـس العـام للمـصارف والمؤسسات المالية الإسلامية إلى المسارعة بالقيام بما ألقي على عاتقـه مـن مهـام كـبرى، عـلى رأسها ضبط الممارسات المصرفية الإسلامية بما يجعلها لا تخـرج عـن المـسار الـصحيح الـذي رسم لها.